



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

The Bicycles, Bicycle Parts and Accessories Market in Italy

March 1997

*(Également disponible en français sous le titre,
Le marché des bicyclettes, pièces et accessoires de bicyclettes en Italie)*

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38224)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (<http://www.infoexport.gc.ca>).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

THE BICYCLES, BICYCLE PARTS AND ACCESSORIES MARKET IN ITALY



Team Canada Inc • Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW

The Italian bicycles market is estimated to have dropped 27% from C\$710 million in 1994 to C\$519 million in 1995. Total production has also dropped from 5 800 000 units to 5 300 000 units (-8.62%) over the same period. Exports also have decreased to 4 214 877 units from the 4 800,000 units over the previous year. Major destinations of exports are European Union (EU) countries and United States. Italy is the sixth largest exporter to the United States after Taiwan, China, Japan, Hong Kong and Canada. Imports amounted to 147 487 units as against 114 544 units in 1994. The import market shares for 1996's main competitors are as follows:

- ! EU countries, mainly the Netherlands and Germany (49%);
- ! Non-EU countries, Europe (21%);
- ! Asia, mainly Taiwan and China (27%); and
- ! United States (3%).

The overall indications show that this subsector is declining. The major reasons are:

- ! An economic slow down, both domestically and internationally;
- ! A drastic decline of demand for mountain bikes;
- ! A shift to the lower quality products available at low prices in non-specialized discount department stores which condition consumers to expect a lower quality priced product;
- ! Seasonability of the product.

Environmental awareness, an increase in leisure time and the use of the bicycle as an alternative transportation mode are factors increasing Italians' interest in bicycles. Local/municipal authorities are seeking solutions for traffic and environmental concerns by encouraging the use of bicycles with the expansion of bicycle paths. However, at present pathways remain limited.

The major shift underway within this subsector is towards hybrid bikes. It is predicted that hybrids will soon displace sales of most conventional bicycles as well as a portion of the mountain bicycle market. Demand for children's bicycles also is undergoing a phase of renewed success.

The components market is on a downward trend. However, demand for accessories are stable since consumers who are not willing to purchase a new bicycle may improve and upgrade existing bicycles with new accessories. The market is receptive to suppliers providing a well-positioned range of individualized accessories. The best sales prospects for this subsector are:

- ! Hybrid bicycles (in-between the mountain bike and the traditional model);
- ! Helmets; and
- ! Gloves and cycling clothing.

Competition in the bicycle sector is very keen. Though important, pricing factors do not determine the purchasing decisions of the consumer. Generally, consumers pay greater attention to price/quality relationships. Innovation is the life blood of the Italian bicycle market. The successful competitor should offer an original, state-of-the-art, well-advertised and well-positioned range of models.

Italian cyclists represent all socio-economic groups. The most receptive are those from the professional and management sectors, as well as health conscious and environmentally concerned consumers. Avid cyclists typically range in age from their late 20s to early 40s.

In recent years, cyclo-tourism has become popular. Various tour itineraries are provided in magazines and a significant number of cyclo-tourist associations have been established. This trend should generate a greater demand for hybrid bicycles as they allow cyclo-tourists to diversify their trips. Moreover, bicycle accessories such as gloves, helmets and cycling clothing which combine state-of-the-art technology, sophisticated materials and innovative, fashionable design, are in greater demand in the Italian market.

To succeed in the Italian market, Canadian manufacturers must focus on three critical elements: innovation, quality and flexibility. The greatest opportunities for success are for Canadian companies offering state-of-the-art, high-quality bicycles, and innovative accessories, distributed through well-established local firms.

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Direct sales

The patterns of distribution are changing significantly for this subsector. While specialized bicycle stores remain the preferred distribution channel for cycling products because of their ability to provide sound after-sales service, sales are increasing in large department stores, hypermarkets, and other mass-marketers.

A new trend has recently emerged in the Italian distribution as a result of the recent recession and the fierce competition. Medium-sized retailers have begun to form cooperative organizations for joint purchasing and other activities. These cooperatives and purchasing groups make it easier for exporters of high quality Canadian sporting goods to sell to Italy. These should be the first targets for Canadian exporters (refer to Key Contacts and Support Services section).

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

Import regulations

There are no trade barriers or limitations on the import of Canadian cycling products. Custom duties vary from 6% for accessories and components to 15.8% for bicycles, calculated on the c.i.f. value. In addition, a 19% value added tax (VAT) is imposed on all cycling products.

Local standards, certificates or registrations needed

For customs purposes, bicycles are divided into two categories: bicycles with ball bearings and those without. In order to be marketed in Italy, bicycles require certificate of origin.

PROMOTIONAL VENUES**Table 1. Trade Shows**

| Event | Organizer |
|-------------------|---|
| EICMA Biennial | National Association of Bicycles, Motorcycles and Accessories (ANCMA) Via Mauro Macchi 32 20124 Milan, Italy Telephone: (39-2) 6698.1818 Facsimile: (39-2) 6698.2072 |

Publications

Tutto Mountain Bike
Grupp B Editore Srl
Via Don Vercesi 19
20091 Bresso MI, Italy
Telephone: (39-2) 6650.3000
Facsimile: (39-2) 6650.3060
Publication: monthly
Circulation: 38 000 copies

Bici da Montagna
La Cuba Srl
Via Orti della Farnesina 137
00194 Rome, Italy
Telephone: (39-6) 3630.9977
Facsimile: (39-6) 3630.9950
Publication: monthly
Circulation: 105 000

La Bicicletta
La Cuba Srl
Via Orti della Farnesina 137
00194 Rome, Italy
Telephone: (39-6) 3630.9977
Facsimile: (39-6) 3630.9950
Publication: monthly
Circulation: 95 000

Tuttociclismo
Federazione Ciclistica Italiana
Via dei Mille 6
00185 Rome, Italy
Telephone: (39-6) 445.2630
Facsimile: (39-6) 444.0010
Publication: weekly
Circulation: 45 000

Bicisport/Cicloturismo
Compagnia Editoriale Srl
Via Capogrossi 50
00155 Rome, Italy
Telephone: (39-6) 228.5728
Facsimile: (39-6) 228.5915
Publication: monthly
Circulation: 100 000

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Industry and Professional Associations

ANCMA

National Association of Bicycle, Motorcycle and Accessories
Via Mauro Macchi 32
20124 Milan, Italy
Telephone: (39-2) 6698.1818
Facsimile: (39-2) 6698.2072

ASSOSPORT

National Sporting Goods Association
Via Petitti 16
20149 Milan, Italy
Telephone: (39-2) 3300.1135
Facsimile: (39-2) 3921.0982

Manufacturers

Campagnolo Srl

Via della Chimica 4
36100 Vicenza VI, Italy
Telephone: (39-444) 348.033
Facsimile: (39-444) 225.400

F.I.V. Edoardo Bianchi Spa

Via delle Battaglie 5
24047 Treviglio BG, Italy
Telephone: (39-363) 41444
Facsimile: (39-363) 41203

Carnielli Spa

Via Dante 61
31029 Vittorio Veneto TV, Italy
Telephone: (39-438) 59045
Facsimile: (39-438) 59049

Olmo Giuseppe Spa

Via Aurelia 22
17015 Celle Ligure SV, Italy
Telephone: (39-19) 990.157
Facsimile: (39-19) 990.335

Colnago Ernesto

Via Cavour 19
20040 Cambiago MI, Italy
Telephone: (39-2) 9530.8082
Facsimile: (39-2) 9506.7379

Buying Cooperatives

Intersport

Via Bagno 5/b
40010 Padulle di Sala Bolognese BO, Italy
Telephone: (39-51) 829.146
Facsimile: (39-51) 829.161

Union Sport Spa

Via degli Speciali 144
40050 Funo di Argelato BO, Italy
Telephone: (39-51) 664.6316
Facsimile: (39-51) 863.867

Distributors

Acerbis Italia Spa

Via Volta 5
24021 Albino BG, Italy
Telephone: (39-35) 773.577
Facsimile: (39-35) 773.570

Amici Srl

Via Finelli 4
40012 Calderara di Reno BO, Italy
Telephone: (39-51) 727.701
Facsimile: (39-51) 727.716

Belgarda Spa
Via Tinelli 67/69 - Gerno
20050 Lesmo MI, Italy
Telephone: (39-39) 60961
Facsimile: (39-39) 606.6012

Comar Italia
Via G. Pascoli 4
24020 Gorle BG, Italy
Telephone: (39-35) 302.502
Facsimile: (39-35) 300.747

Ennesport Srl
Via del Mosso 1
13052 Gaglianico VC, Italy
Telephone: (39-15) 254-3643
Facsimile: (39-15) 254-3859

Freewheeling
Via Faentina 213/A
48010 Fornace I arattini RA, Italy
Telephone: (39-544) 461.525
Facsimile: (39-544) 462.096

G & G Srl
Via Pacinotti 16
36040 Brendola VI, Italy
Telephone: (39-444) 401.137
Facsimile: (39-444) 401.135

RMS Srl
Via Napoli 37
20030 Bovisio Masciago MI, Italy
Telephone: (39-362) 559.055
Facsimile: (39-362) 593.978

Saim Ciclo
Via Grassilli 11
40012 Calderara di Reno BO, Italy
Telephone: (39-51) 729.260
Facsimile: (39-51) 729.316

Stardue
Via De Gasperi 55
31010 Coste di Maser TV, Italy
Telephone: (39-423) 923.019
Facsimile: (39-423) 923.056

Motron Srl
Via dei Tipografi 11
41100 Modena MO, Italy
Telephone: (39-59) 280.526
Facsimile: (39-59) 280.093

Giuseppe Pronzati Spa
Via Monasterolo 16
20010 Vanzago MI, Italy
Telephone: (39-2) 9354.8008
Facsimile: (39-2) 9354.0445

Canadian Government Contacts

Canadian Embassy
Via G.B. De Rossi 27
00161 Rome, Italy
Telephone: (39-6) 44598.1
Facsimile: (39-6) 44598.754

Canadian Consulate General
Via Vittor Pisani 19
220124 Milan, Italy
Telephone: (39-2) 6758.1
Facsimile: (39-2) 6758.3900

**Department of Foreign Affairs and
International Trade**
Southern Europe Division (RES)
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Telephone: (613) 996-5263
Facsimile: (613) 995-8783

**Department of Foreign Affairs and
International Trade**
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Telephone: (613) 996-3535
Facsimile: (613) 943-8820

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

- ☐ InfoCentre FaxLink system
☐ InfoCentre help line
☐ Local government office

- ☐ Government Internet site
☐ Other: _____

2. How would you describe this market report?

| | Strongly agree | Agree | No opinion | Disagree | Strongly disagree |
|----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Useful | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Complete | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Well organized | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Well written | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ideal length | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

- ☐ Print ☐ Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

- ☐ Seek an agent/distributor ☐ Contact Canadian trade office abroad
☐ Visit the market ☐ Participate in a trade show abroad
☐ Do more research ☐ Nothing
☐ Other: _____

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

- ☐ Processor/manufacturer ☐ Government
☐ Trading house ☐ Student/academia
☐ Export service provider ☐ Consultant
☐ Industry/trade association ☐ Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

- ☐ Less than \$10 million ☐ \$10 million to \$50 million
☐ More than \$50 million ☐ Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Le marché des bicyclettes, pièces et accessoires de bicyclettes en Italie

mars 1997

*(Also available in English under the title,
The Bicycles, Bicycle Parts and Accessories Market in Italy)*

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n°. 38224)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada

Direction de l'appui aux marchés (TCM)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2

Télécopieur : (613) 943-1103

Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

- le FaxLink national (613-944-4500); et
- le site Internet InfoExport du MAECI (<http://www.infoexport.gc.ca>)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

LE MARCHÉ DES BICYCLETTES, PIÈCES ET ACCESSOIRES DE BICYCLETTES EN ITALIE



Équipe Canada Inc. - Team Canada Inc.

APERÇU DU MARCHÉ

On estime que le marché italien des bicyclettes a chuté de 27 % pour passer de 710 millions \$ C en 1994 à 519 millions \$ C en 1995. Pendant la même période, la production totale est passée de 5 800 000 à 5 300 000 unités (-8,62 %). Les exportations ont elles aussi diminué par rapport à l'année précédente, passant de 4 800 000 à 4 214 877 unités. Les principales destinations des exportations sont les pays de l'Union européenne (UE) et les États-Unis. L'Italie est le sixième plus gros exportateur aux États-Unis après Taiwan, la Chine, le Japon, Hong Kong et le Canada. En 1995, les importations ont totalisé 147 487 unités comparativement à 14 544 unités en 1994. Les parts du marché des importations détenues par les principaux concurrents en 1996 s'établissent comme il suit :

- ! les pays de l'UE, surtout les Pays-Bas et l'Allemagne (49 %);
- ! les pays d'Europe hors UE (21 %);
- ! les économies d'Asie, surtout Taiwan et la Chine (27 %); et
- ! les États-Unis (3 %).

Tout semble indiquer que ce sous-secteur est en déclin. Les principales raisons en sont :

- ! le ralentissement économique aux plans national et international;
- ! le déclin marqué de la demande de vélos tout terrain;
- ! la préférence donnée aux produits de moindre qualité offerts à faibles prix dans les grands magasins d'escompte non spécialisés qui habituent les clients à attendre un produit moins cher et de moindre qualité;
- ! la nature saisonnière du produit.

La sensibilisation à l'environnement, la multiplication des heures de loisir et l'utilisation de la bicyclette comme autre mode de transport moussent l'intérêt des Italiens pour la bicyclette. À la recherche de solutions aux problèmes de circulation et aux

préoccupations environnementales, les autorités locales et municipales encouragent l'utilisation de la bicyclette en étendant le réseau de pistes cyclables. Mais ces réseaux de pistes ne sont pas encore très développés.

Ce sous-secteur semble nettement s'orienter vers les bicyclettes hybrides. On prédit que les hybrides réduiront bientôt les ventes de la plupart des bicyclettes de type classique ainsi qu'une partie du marché des vélos tout terrain. La demande de bicyclettes pour enfants est aussi en recrudescence.

Le marché des composantes est à la baisse. Toutefois, la demande d'accessoires est stable puisque les consommateurs qui refusent d'acheter une nouvelle bicyclette peuvent être en mesure d'améliorer et de rénover leurs bicyclettes existantes avec de nouveaux accessoires. Le marché est réceptif aux fournisseurs offrant une gamme bien positionnée d'accessoires personnalisés. Les meilleures perspectives de ventes dans ce sous-secteur se situent au niveau des produits suivants :

- ! les bicyclettes hybrides (se situant entre le vélo tout terrain et la bicyclette traditionnelle);
- ! les casques; et
- ! les gants et vêtements de cyclisme.

La concurrence est très vive. Bien qu'importants, les facteurs liés au prix ne déterminent pas les décisions d'achat du consommateur. Les consommateurs s'intéressent généralement plus aux rapports qualité-prix. L'innovation est vitale pour le marché italien des bicyclettes. Le concurrent qui veut réussir sur ce marché devrait offrir une gamme de modèles originaux, ultra-modernes, bien soutenus par la publicité et bien positionnés.

Les cyclistes italiens représentent tous les groupes socio-économiques. Les plus réceptifs sont les représentants des secteurs professionnel et administratif et les consommateurs conscients de l'importance de leur santé et de leur environnement. Les passionnés du cyclisme ont habituellement entre 20 et 45 ans.

Le cyclotourisme gagne en popularité depuis quelques années. Les magazines offrent divers itinéraires de randonnée, et un grand nombre d'associations de cyclotourisme ont été établies. Cette tendance devrait accroître la demande de bicyclettes hybrides, qui permettent aux cyclotouristes de diversifier leurs excursions. De plus, les accessoires comme les gants, les casques et les vêtements de cyclisme qui allient technologie de pointe, matériaux sophistiqués et design innovateur et attrayant sont maintenant en plus grande demande sur le marché italien.

Pour réussir sur le marché italien, les fabricants canadiens doivent se concentrer sur trois éléments cruciaux : l'innovation, la qualité et la flexibilité. Les meilleures chances de succès appartiennent aux sociétés canadiennes qui offrent des bicyclettes ultra-modernes de haute qualité et des accessoires innovateurs vendus par l'entremise de firmes locales bien établies.

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Ventes directes

Les schémas de distribution évoluent grandement dans ce sous-secteur. Les vélocistes (magasins spécialisés en cyclisme) restent le circuit de distribution préféré pour les produits de cyclisme parce qu'ils peuvent fournir un bon service après-vente. Mais les ventes sont en progression dans les grands magasins à rayons, dans les hypermarchés et dans d'autres commerces de distribution en masse.

La récession récente et la concurrence féroce ont récemment provoqué l'émergence d'une nouvelle tendance au niveau de la distribution. Les détaillants de taille moyenne ont commencé à former des coopératives s'occupant d'achats communs et d'autres activités. Ces coopératives et groupements d'acheteurs facilitent l'exportation en Italie d'articles de sport canadiens de haute qualité. Ces voies de distribution devraient être les premières cibles des exportateurs canadiens (voir la section Principaux contacts et services de soutien).

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

Règlements en matière d'importation

Aucune barrière commerciale ou limitation n'est posée à l'importation de produits de cyclisme canadiens. Les droits de douane varient entre 6 % pour les accessoires et composantes et 15,8 % pour les bicyclettes. Ils sont calculés sur la valeur c.a.f. De plus, une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 19 % est perçue sur tous les produits de cyclisme.

Normes, certificats et enregistrements locaux requis

Aux fins des douanes, les bicyclettes sont divisées en deux catégories : avec et sans roulement à billes. Pour pouvoir être vendues en Italie, les bicyclettes doivent être accompagnées d'un certificat d'origine.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES**Tableau 1. Foires commerciales**

| Activité | Organisateur |
|-------------------|--|
| EICMA Biennale | Association nationale des bicyclettes, des motocyclettes et des accessoires (ANCMA) Via Mauro Macchi 32 20124 Milan, Italie Téléphone : (39-2) 6698.1818 Télécopieur : (39-2) 6698.2072 |

Publications

Tutto Mountain Bike
Gruppo B Editore Srl
Via Don Vercesi 19
20091 Bresso MI, Italie
Téléphone : (39-2) 6650.3000
Télécopieur : (39-2) 6650.3060
Publication : mensuelle
Tirage : 38 000 copies

Bici da Montagna
La Cuba Srl
Via Orti della Farnesina 137
00194 Rome, Italie
Téléphone : (39-6) 3630.9977
Télécopieur : (39-6) 3630.9950
Publication : mensuelle
Tirage : 105 000 copies

La Bicicletta
La Cuba Srl
Via Orti della Farnesina 137
00194 Rome, Italie
Téléphone : (39-6) 3630.9977
Télécopieur : (39-6) 3630.9950
Publication : mensuelle
Tirage : 95 000 copies

Bicisport/Cicloturismo
Compagnia Editoriale Srl
Via Capogrossi 50
00155 Rome, Italie
Téléphone : (39-6) 228.5728
Télécopieur : (39-6) 228.5915
Publication : mensuelle
Tirage : 100 000 copies
Tuttociclismo
Federazione Ciclistica Italiana
Via dei Mille 6
00185 Rome, Italie
Téléphone : (39-6) 445.2630
Télécopieur : (39-6) 444.0010
Publication : hebdomadaire
Tirage : 45 000 copies

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Associations sectorielles et professionnelles

ANCM

Association nationale des bicyclettes, des
motocyclettes et des accessoires
Via Mauro Macchi 32
20124 Milan, Italie
Téléphone : (39-2) 6698.1818
Télécopieur : (39-2) 6698.2072

ASSOSPORT

Association nationale des articles de sport
Via Petitti 16
20149 Milan, Italie
Téléphone : (39-2) 3300.1135
Télécopieur : (39-2) 3921.0982

Fabricants

Campagnolo Srl

Via della Chimica 4
36100 Vicenza VI, Italie
Téléphone : (39-444) 348.033
Télécopieur : (39-444) 225.400

Olmo Giuseppe Spa

Via Aurelia 22
17015 Celle Ligure SV, Italie
Téléphone : (39-19) 990.157
Télécopieur : (39-19) 990.335

Carnielli Spa

Via Dante 61
31029 Vittorio Veneto TV, Italie
Téléphone : (39-438) 59045
Télécopieur : (39-438) 59049

F.I.V. Edoardo Bianchi Spa

Via delle Battaglie 5
24047 Treviglio BG, Italie
Téléphone : (39-363) 41444
Télécopieur : (39-363) 41203

Colnago Ernesto

Via Cavour 19
20040 Cambiago MI, Italie
Téléphone : (39-2) 9530.8082
Télécopieur : (39-2) 9506.7379

Coopératives d'achat

Intersport

Via Bagno 5/b
40010 Padulle di Sala Bolognese BO, Italie
Téléphone : (39-51) 829.146
Télécopieur : (39-51) 829.161

Union Sport Spa

Via degli Speciali 144
40050 Funo di Argelato BO, Italie
Téléphone : (39-51) 664.6316
Télécopieur : (39-51) 863.867

Distributeurs

Acerbis Italia Spa

Via Volta 5
24021 Albino BG, Italie
Téléphone : (39-35) 773.577
Télécopieur : (39-35) 773.570

Amici Srl

Via Finelli 4
40012 Calderara di Reno BO, Italie
Téléphone : (39-51) 727.701
Télécopieur : (39-51) 727.716

Belgarda Spa
Via Tinelli 67/69 - Gerno
20050 Lesmo MI, Italie
Téléphone : (39-39) 60961
Télécopieur : (39-39) 606.6012

Comar Italia
Via G. Pascoli 4
24020 Gorle BG, Italie
Téléphone : (39-35) 302.502
Télécopieur : (39-35) 300.747

Ennesport Srl
Via del Mosso 1
13052 Gaglianico VC, Italie
Téléphone : (39-15) 254-3643
Télécopieur : (39-15) 254-3859

Freewheeling
Via Faentina 213/A
48010 Fornace Zarattini RA, Italie
Téléphone : (39-544) 461.525
Télécopieur : (39-544) 462.096

G & G Srl
Via Pacinotti 16
36040 Brendola VI, Italie
Téléphone : (39-444) 401.137
Télécopieur : (39-444) 401.135

Motron Srl
Via dei Tipografi 11
41100 Modena MO, Italie
Téléphone : (39-59) 280.526
Télécopieur : (39-59) 280.093

Contacts du gouvernement canadien

Ambassade du Canada
Via G.B. De Rossi 27
00161 Rome, Italie
Téléphone : (39-6) 44598.1
Télécopieur : (39-6) 44598.754

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés
(TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-3535
Télécopieur : (613) 943-8820

Giuseppe Pronzati Spa
Via Monasterolo 16
20010 Vanzago MI, Italie
Téléphone : (39-2) 9354.8008
Télécopieur : (39-2) 9354.0445

RMS Srl
Via Napoli 37
20030 Bovisio Masciago MI, Italie
Téléphone : (39-362) 559.055
Télécopieur : (39-362) 593.978

Saim Ciclo
Via Grassilli 11
40012 Calderara di Reno BO, Italie
Téléphone : (39-51) 729.260
Télécopieur : (39-51) 729.316

Stardue
Via De Gasperi 55
31010 Coste di Maser TV, Italie
Téléphone : (39-423) 923.019
Télécopieur : (39-423) 923.056

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Direction de l'Europe du Sud (RES)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-5263
Télécopieur : (613) 995-8783

Consulat général du Canada
Via Vittor Pisani 19
220124 Milan, Italie
Téléphone : (39-2) 6758.1
Télécopieur : (39-2) 6758.3900

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> FaxLink de l'InfoCentre | <input type="checkbox"/> Site www du gouvernement |
| <input type="checkbox"/> Service de rens. de l'InfoCentre | <input type="checkbox"/> Autre : _____ |
| <input type="checkbox"/> Bureau régional du gouvernement | |

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

| | Tout à fait d'accord | d'accord | Pas d'opinion | Pas d'accord | Pas du tout d'accord |
|-----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Utile | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Complet | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bien présenté | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bien rédigé | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Longueur idéale | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

- | | |
|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Imprimé | <input type="checkbox"/> Version électronique |
|----------------------------------|---|

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Chercher un agent/distributeur | <input type="checkbox"/> Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger |
| <input type="checkbox"/> Visiter le marché | <input type="checkbox"/> Participer à un salon commercial à l'étranger |
| <input type="checkbox"/> Faire plus de recherche | <input type="checkbox"/> Rien |
| <input type="checkbox"/> Autre : _____ | |

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Fabrication/transformation | <input type="checkbox"/> Organisme gouvernemental |
| <input type="checkbox"/> Maison de commerce | <input type="checkbox"/> Étudiant/université |
| <input type="checkbox"/> Fournisseur de services d'exportation | <input type="checkbox"/> Consultant |
| <input type="checkbox"/> Association industrielle/commerciale | <input type="checkbox"/> Autre : _____ |

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Moins de 10 millions | <input type="checkbox"/> De 10 millions à 50 millions |
| <input type="checkbox"/> Plus de 50 millions | <input type="checkbox"/> Sans objet |

Autres commentaires/suggestions : _____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____